



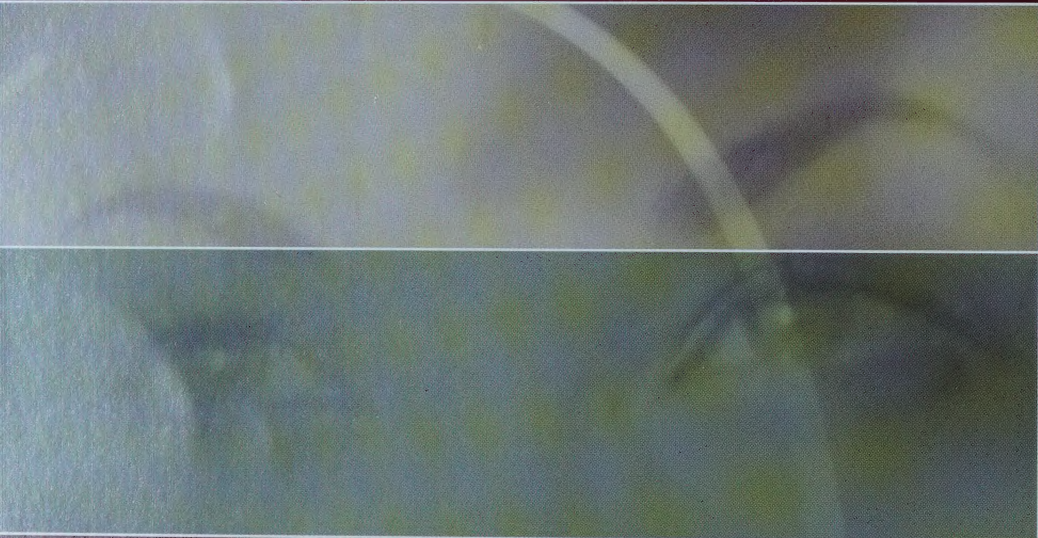
ANNUAL REPORT 2000

Aspen Business Reference Library
University of Alberta
18 Business Building
Edmonton, Alberta T6G 2G2



BEYOND EXPECTATIONS

Shirmax Fashions Ltd. is the dominant specialty boutique retailer in the ladies' plus-size and maternity wear niches in Canada. Shirmax currently operates 160 stores in 550,000 square feet of retail space across the country. There are 65 maternity stores operating under the Thyme Maternity banner, 73 ladies' plus-size stores in mall operating under the banners of Addition-Elle, A|E Sport & Co., and Lingerie by Addition-Elle, and 22 plus-size fashion outlet stores in power centers under the banner of Addition-Elle Fashion Outlet. The Company is also licensing its Thyme Maternity concept outside our borders. Shirmax employs more than 2,300 people and is publicly owned, with shares (SHX) traded on the Toronto Stock Exchange.



- Addition-Elle
- A/E Sport & Co.
- Lingerie by Addition-Elle
- Addition-Elle Fashion Outlet
- Thyme Maternity
- Thyme Maternity International

SHIRMAX FASHIONS LTD.

As at January 27, 2001

	Plus Size	Plus Size Outlets	Maternity	Total
British Columbia	8	-	5	13
Alberta	9	1	7	17
Saskatchewan	2	-	2	4
Manitoba	3	1	2	6
Ontario	25	11	26	62
Québec	22	5	17	44
Maritimes	4	1	2	7
Total	73	19	61	153

ANNUAL MEETING OF SHAREHOLDERS

The Annual meeting of shareholders of Shirmax Fashions Ltd. will be held at the "Hôtel Omni Montréal", 1050 Sherbrooke Street West, Salon Été, in Montréal, Québec, on Tuesday June 12, 2001, at 10:00 a.m.

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS

	Year ended				
	Jan. 27	Jan. 29	Jan. 30	Jan. 31	Jan. 25
In thousands of dollars except per share data	2001	2000	1999	1998	1997
Number of weeks	52	52	52	53	52
Income Statement					
Sales	165,967	142,642	136,899	119,575	99,918
EBITDA	14,240	8,980	10,081	11,552	9,610*
Earnings before income taxes	9,042	4,071	6,032	8,269	7,080*
Net earnings	5,268	2,740	3,828	5,435	5,448
E.P.S.	0.47	0.25	0.35	0.50	0.50
E.P.S. – fully diluted	0.44	0.23	0.33	0.47	0.47
Return on equity	13.7 %	8.1 %	12.5 %	21.0 %	26.8 %
*excluding gain on sale of Gigi					
Statement of Cash Flows					
Cash flow from operations	10,455	7,039	7,411	8,429	7,654
Per share	0.93	0.63	0.67	0.77	0.70
Capital expenditures	6,835	5,531	10,553	7,253	8,280
Amortization	4,797	4,369	3,711	3,140	2,684
Balance Sheet					
Cash and cash equivalents	17,046	10,322	8,528	9,590	12,095
Per share	1.52	0.93	0.77	0.87	1.11
Working capital	26,014	19,593	16,867	16,206	11,143
Ratio	2.7:1	2.7:1	2.6:1	2.8:1	2.0:1
Total assets	71,071	58,643	53,829	45,340	38,397
Long-term debt	10,467	9,967	9,359	6,000	3,000
Debt-to-equity ratio	0.26	0.30	0.29	0.21	0.13
Shareholders' equity	41,736	35,245	32,468	28,588	23,078
Weighted average					
number of shares outstanding	11,156	11,091	11,040	10,958	10,886
Book value per share	3.74	3.18	2.94	2.61	2.11

NUMBER OF STORES

	2000	1999	1998	1997	1996
Plus-size					
Combo/Triples	54	53	45	44	31
Single banner	19	27	36	36	51
Outlet	19	7	3	-	-
Sub-total	92	87	84	80	82
Maternity	61	59	56	55	56
TOTAL	153	146	140	135	138

QUARTERLY FINANCIAL HIGHLIGHTS

In thousands of dollars except per share data	First Quarter	Second Quarter	Third Quarter	Fourth Quarter	Year
YEAR ENDED JANUARY 27, 2001					
Sales	33,963	40,518	44,443	47,043	165,967
EBITDA	1,122	3,522	3,209	6,387	14,240
Earnings (loss) before income taxes	(84)	2,210	1,909	5,007	9,042
Net earnings (loss)	(50)	1,326	1,145	2,847	5,268
E.P.S.	(0.01)	0.12	0.11	0.25	0.47
YEAR ENDED JANUARY 29, 2000					
Sales	29,701	37,320	36,047	39,574	142,642
EBITDA	770	3,377	2,013	2,820	8,980
Earnings (loss) before income taxes	(368)	2,191	741	1,507	4,071
Net earnings (loss)	(190)	1,317	465	1,148	2,740
E.P.S.	(0.02)	0.12	0.04	0.11	0.25
YEAR ENDED JANUARY 30, 1999					
Sales	30,780	34,915	34,672	36,531	136,899
EBITDA	2,882	3,854	1,658	1,687	10,081
Earnings before income taxes	2,028	2,934	695	375	6,032
Net earnings	1,309	1,838	531	150	3,828
E.P.S.	0.12	0.17	0.04	0.02	0.35
YEAR ENDED JANUARY 31, 1998					
Sales	24,015	30,544	30,696	34,320	119,575
EBITDA	1,832	2,950	2,421	4,349	11,552
Earnings before income taxes	1,106	2,206	1,644	3,313	8,269
Net earnings	811	1,427	1,079	2,118	5,435
E.P.S.	0.07	0.13	0.10	0.20	0.50
YEAR ENDED JANUARY 25, 1997					
Sales	21,032	25,647	26,199	27,040	99,918
EBITDA	1,260	2,827	2,152	3,371	9,610
Earnings before income taxes	1,229	2,209	1,382	2,750	7,570
Net earnings	768	1,336	901	2,443	5,448
E.P.S.	0.07	0.12	0.09	0.22	0.50





REPORT TO SHAREHOLDERS

Our unending commitment to deliver an exceptional retail experience to our customers drives everyone and everything at Shirmax. Our 2000 results confirm that we are not only on target, we have surpassed expectations and are well poised to continue our forward evolution.

Seven years ago, the Shirmax team took serious stock of our position in the marketplace and developed an all-embracing strategy to fulfill customers' changing expectations and shareholders' investment goals. That began a process of reinvention in which we have all been steadily and relentlessly engaged.

In the intervening years, we have refined and expanded the best of our existing concepts, and developed new ones – aided by new talent and new technology – to compete in a global 21st century economy. We have rethought every aspect of our business – from the image we present our customers to our management processes: point-of-sale, merchandise planning, quality control, inventory and distribution systems.

This extensive reengineering has earned Shirmax the loyalty of our traditional customers, and created new markets for our brands both domestically and beyond our borders.

It has demanded patience and substantial investment in people, processes, real estate and technology. Nevertheless, with time and unwavering commitment, sound and well-executed strategies do reap results. In 2000, Shirmax has reaped the results.

Total sales for 2000 rose a significant 16% to \$166 million from our 1999 figure of \$143 million. Same store sales increased 6.8%. Net earnings of \$5.3 million are almost double the \$2.7 million achieved in 1999. Earnings per share reached \$0.47, compared to \$0.25 last year.

The success of our new Addition-Elle Fashion Outlet division is quickly approaching the solid performance of our long-standing Addition-Elle Plus-Size and Thyme Maternity divisions. All three divisions are now profitable.

STRONGER SECOND-HALF SALES AND PERFORMANCE

Retail sales during the first six months of the year were essentially flat as the cool, wet weather that persisted well beyond the peak sales period provided little incentive for consumers to indulge in the new spring/summer offerings. Furthermore, the effect of many of the strategies that we had been working on so diligently over the past years had not yet materialized.

In the second half of the year, the benefit of these strategies did start to accrue. The weather, too, was more favorable and sales strengthened to the point that we outperformed our plans.

With our repositioning effort in place and an underlying strong balance sheet, we expect to build on this growth in 2001. Moreover, our Plus-Size, Maternity and Fashion Outlet divisions are now all significant contributors to our overall profitability.

PLUS-SIZE STYLE AND PERFORMANCE

Mall stores fulfill full range of fashion needs

In the revitalization of our plus-size mall-store business, we extended our product lines to address the complete fashion needs of the plus-size customer and the different age groups and lifestyles she represents. By the end of 2000, all of our plus-size fashion stores had broadened their offering to include various combinations of our three banners: Addition-Elle, A/E Sport & Co., and Lingerie by Addition-Elle.

Persistent vigilance in creating the right merchandising mix for both our contemporary clientele and our younger, more casual customers has paid off. We are now more successful in reaching both segments of the market.

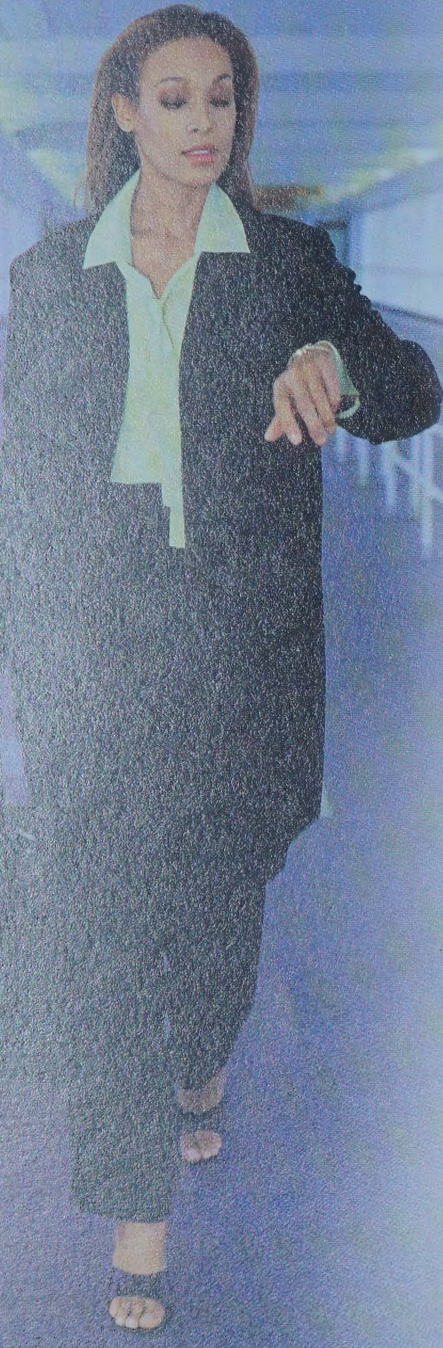
Our one-year-old pattern-making and quality assurance department has greatly improved our ability to work with manufacturers to achieve better quality and timely delivery of the latest styles, expertly cut to fit the plus-size figure. This new department has contributed to a more effective operation and increased the profitability of this division.

Fashion Outlets appeal to a new market

Since its launch in 1998, our “big box” Addition-Elle Fashion Outlet division has consistently delivered positive results, despite substantial start-up and operating costs associated with such rapid growth. This new division’s performance has been so encouraging that we opened another 12 fashion outlet stores in 2000. Since year end we opened 3 more. This brings our current total to 22 fashion outlet stores, with an additional 12 scheduled to open in 2001. By next year we will be operating 34 fashion outlet stores.

Our fashion outlet business has opened the door to a previously untapped market of value-conscious customers by capitalizing on a new distribution concept: the power centre. Anchored by large, volume-driven, and popular retailers such as Wal-Mart, Costco, etc., these power centres have been riding the wave of a successful trend in U.S. retailing. They are now quickly spreading across Canada.

Within the next two years, our Fashion Outlet division will be a key contributor to Shirmax’s future growth and profitability. By 2002, the 34 stores we will have in operation will more than double our fashion outlet sales. At the same time, the declining ratio of new to existing stores will strengthen our bottom line.



THYME MATERNITY: WINNING AT HOME AND ABROAD

Market dominance in Canada

With its contemporary and stylish collections, our Thyme Maternity division continues to dominate the Canadian market.

Sales growth in this division will come from expanding our product offering to broaden our appeal to a larger customer base.

Also, we are exploring the potential of moving and/or expanding some Thyme Maternity stores into power centres where occupancy costs and overhead expenses are considerably lower than in malls.

Our first test power-centre store has been operating for more than one year with excellent results. We have opened three more stores within the last few weeks.

If these new stores yield the positive results that we anticipate, our Canadian Thyme Maternity operation will be well on a path to even greater profitability by the end of 2001.

In a separate initiative, we are expanding our maternity operation into liquidation outlets in low-cost secondary markets for the purpose of selling-off our end-of-season and slow-moving merchandise. This is enabling us to keep our upscale mall stores stocked with fresher merchandise that we can sell at full price, thereby further enhancing this division's performance.

This liquidation concept has worked for us in plus-size, and we expect that it will also be profitable for our maternity division.



Our fashion outlet business has opened the door to a previously untapped market of value-conscious customers by capitalizing on a new distribution concept: the power centre.



SINGAPORE



GROWING INTERNATIONAL EXPERTISE

Meanwhile, the geographical spread of our international licensing operation is heightening recognition of our Thyme Maternity brand overseas.

In addition to our existing licensees in Singapore and Israel, we concluded another agreement with an experienced retailer in the United Arab Emirates in 2000. This Dubai-based licensee has already opened one Thyme Maternity store in that city, and will invest in two more in the Middle East in 2001.

Yet another licensee will open shop in Iceland in the fall of 2001, with the imminent goal of expanding to the other Scandinavian countries. By the end of 2001, our international presence will include 17 stores in 5 countries. The expertise accumulated from these initial partnerships is giving us a strong basis to pursue the challenge of still larger markets.

On another front, the e-commerce side of our maternity business posted less than satisfactory results, causing us to close our e-commerce operation in February 2001.

Several factors contributed to this decision. For one, the viability of e-tailing remains a huge question mark, especially when it is not supported by a physical store presence. Our lack of a store network in the U.S. market, at which the bulk of our e-commerce thrust was targeted, prevented us from taking advantage of the cross-marketing power of the Web and the other benefits that "brick" adds to retail "click."

Nevertheless, our recently launched shirmax.com web site – and its redesigned companion thymematernity.com – will continue to provide a direct online communication and promotional link with our customers and other stakeholders.

State-of-the art technology is supporting the performance of our people through management systems that greatly improve efficiency.

NEW SYSTEMS, BETTER PLANNING, IMPROVED DELIVERY

In mid-2000, Shirmax implemented a new \$2-million point-of-sales system in all of our stores across Canada. This system directly benefits customers through speedier sales transactions. It also furnishes us with more precise knowledge of the preferences and purchasing habits of our customers which can translate into product refinements.

In addition, a new \$2-million integrated merchandise planning and inventory management system is currently being installed and will be fully functional by the end of 2001. By enhancing our ability to have the right merchandise in the right store at the right time, this system will add to our sales and profitability.

The development and implementation of these advanced systems has been costly both in human energy and capital. Without these costs, our 2000 bottom line would have been more impressive. However, these costs will be offset by the improved planning ability, increased productivity and competitive advantages Shirmax will begin to experience in 2001.





Our consistent domestic pre-eminence and growing experience overseas is leading Shirmax to consider the possibility of entry into the U.S. market.

POISED FOR FURTHER EXPANSION

Today, Shirmax is the acknowledged dominant player in the Canadian plus-size and maternity markets. Our new fashion outlet business is thriving and we are successfully learning the ropes of international licensing.

Extending the Shirmax experience and capabilities into the huge U.S. market seems to be the next logical step in our ongoing journey of growth. Within the coming months, we will explore the best entry model to this market.

The best performance seeks to improve upon itself. That is the essence of our Shirmax culture and our greatest strength.

MOVING CONFIDENTLY FORWARD

After years of intensely targeted effort to create a premier shopping experience for our customers and affirm our value to our shareholders, our 2000 results have been most gratifying to the entire Shirmax team.

Seven consecutive years of profitability, a strong balance sheet and an enviable cash flow and debt-to-equity ratio are the direct measure of success of our reengineering process and investment in people and technology. Ultimately, our goal has been to create an organization able to thrive in the new millennium.

I am very proud of the work we have accomplished together. At the same time, I share with the entire Shirmax team the realization that this is one milestone on an endless journey.

The unshakeable commitment of our employees, our proven leadership in our market niches, and a collective refusal to be satisfied with the status quo will ensure our enduring performance and vitality.

Max Konigsberg

President and Chief Executive Officer

Today, Shirmax is the acknowledged dominant player in the Canadian plus-size and maternity markets. Our new fashion outlet business is thriving and we are successfully learning the ropes of international licensing.

MANAGEMENT'S DISCUSSION AND ANALYSIS

OVERVIEW

While total Canadian retail sales in 2000 rose 6.3% over 1999, women's fashion specialty retailers only posted a 2.7% sales increase for the same period. With a 6.8% comparable-store sales increase in 2000, Shirmax Fashions Ltd. not only outperformed its sector, it also outperformed the entire Canadian retail industry.

Despite a lacklustre first half, Shirmax's second-half sales and profits increased substantially, as the benefits from the many measures announced last year started to accrue. This resulted in the highest EBITDA and pre-tax earnings in Shirmax's history.

CONSOLIDATED STATEMENT OF EARNINGS

Sales for the year ended January 27, 2001 (2000) were \$166.0 million, up 16.4% from the previous year's \$142.6 million.

The Company's EBITDA increased to \$14.2 million (8.5% of sales) in 2000 from \$9.0 million (6.3% of sales) in 1999. At the same time, cost of sales and expenses (excluding amortization and interest) amounted to 91.5% of sales (\$151.7 million) in 2000, down from 93.7% of sales (\$133.7 million) in 1999. The increase in EBITDA is mostly attributable to productivity gains in 2000.

Amortization expense increased to \$4.8 million in 2000 (2.9% of sales), as the Company invested \$6.8 million in capital expenditures. This compared with \$4.4 million in amortization expense in 1999 (3.1% of sales).

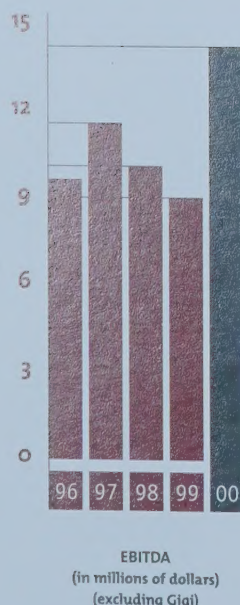
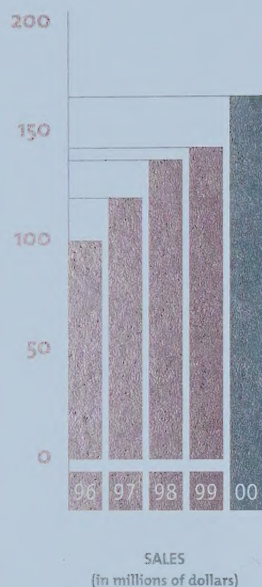
Greater profitability resulted in a reduced use of the Company's operating line of credit. Consequently, other interest for 2000 was \$251,000, down \$77,000 from the 1999 figure of \$328,000.

In addition to cash flow from operations, long-term debt and capital leases are used to finance the Company's capital expenditure program. Related financing costs declined \$72,000 to \$193,000 in 2000, compared with \$265,000 in 1999. This reduction consisted of a decrease of \$103,000 in interest on long-term debt to \$39,000 from \$142,000, and an increase of \$31,000 in interest on obligations under capital leases to \$154,000 in 2000 from \$123,000 in 1999.

The resulting earnings before income taxes increased 122.1% to \$9.0 million in 2000, up from \$4.1 million last year.

Shirmax's effective tax rate climbed to 41.7% in 2000, compared with 32.7% in 1999, mostly due to the adoption of the recommendation of the Canadian Institute of Chartered Accountants with respect to accounting for income taxes, as explained in note 3 to the financial statements.

Consequently, net earnings rose 92.2% to \$5.3 million in 2000 (\$0.47 per share) from \$2.7 million in 1999 (\$0.25 per share). This resulted in a return on equity of 13.7% for 2000 compared with 8.1% for 1999.



CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS

The cash flow from operations reached \$10.5 million (\$0.93 per share) in 2000, up \$3.5 million from \$7.0 million (\$0.63 per share) in 1999.

In 2000, the Company opened 4 new Plus-Size stores in malls, 12 new Plus-Size Fashion Outlet stores in power centres and 3 new Thyme Maternity stores. This investment was financed mostly through cash flow.

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

At the 2000 year-end, total assets of \$ 71.1 million were up \$12.5 million from the 1999 figure of \$58.6 million.

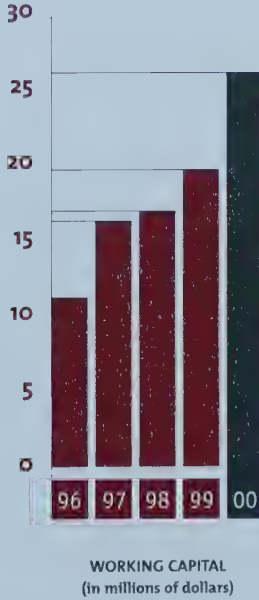
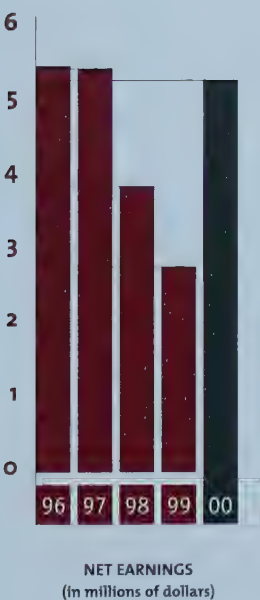
At January 27, 2001, cash and cash equivalents were \$17.0 million, up \$6.7 million from \$10.3 million at January 29, 2000.

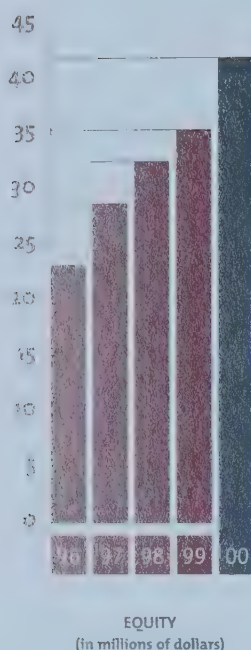
The increase of \$1.5 million in sundry receivables was mostly due to lease inducements earned in 2000 but not yet received at year-end.

Year-end inventories of \$21.6 million were up \$2.5 million from \$19.1 million last year. This increase is attributable to the addition of new stores and the related increase of 85,000 square feet of store space, offset in part by a reduction in inventory per square foot to \$41.54 from \$43.97.

Net of depreciation and disposals, capital expenditures of \$6.8 million resulted in a \$1.7 million increase in fixed assets to \$29.2 million in 2000 compared with \$27.5 million in 1999.

Sales for the year ended
January 27, 2001 (2000)
were \$166.0 million, up
16.4% from the previous
year's \$142.6 million.





Current liabilities of \$15.0 million at year-end were up \$3.5 million from \$11.5 million at the end of last year. The increase is mostly attributable to an increase in accounts payable arising from increased inventories and overhead expenses and to an increase in income taxes payable.

The Company had working capital of \$26.0 million this year, up \$6.4 million from last year's figure of \$19.6 million. As a result, the working capital ratio increased to 2.73:1 from 2.71:1.

Long-term debt increased by \$1.0 million to \$9.0 million in 2000 from \$8.0 million in 1999.

Total liabilities of \$29.3 million at year-end were up \$5.9 million from \$23.4 million last year.

The Company's debt-to-equity ratio improved to 0.26:1 this year from 0.30:1 last year.

Shareholder's equity rose \$6.5 million to \$41.7 million this year from \$35.2 million last year, as a result of net earnings of \$5.3 million and of an adjustment to retained earnings of \$1.2 million. This adjustment resulted from adopting the new recommendations of the Canadian Institute of Chartered Accountants with respect to accounting for income taxes. The Company's net book value per share increased to \$3.74 at year-end from \$3.18 last year.

RISK FACTORS

The business of the Company is not dependent on any single customer or supplier. Nor does it rely on just a few customers or suppliers. Moreover, Shirmax is not subject to seasonal fluctuations. Approximately 45% of its sales are generated in the first half of the year, while 55% are achieved in the second half.

Nevertheless, fashion direction and consumer tastes can change rapidly. Despite Shirmax's best efforts in the creation and selection of merchandise, there can be no assurance that it will continuously select those styles which consumers, at any particular time, will wish to purchase.

OUTLOOK

Shirmax dominates the niche markets in which it operates. This market domination, combined with a strong balance sheet and increasing experience overseas, will now lead Shirmax to explore new possibilities for growth.

JANUARY 27, 2001

Consolidated
FINANCIAL STATEMENTS



Table of Contents

Balance Sheet	12
Statement of Earnings and Retained Earnings	13
Statement of Cash Flows	14
Notes to Financial Statements	15 - 18
Management Report and Auditors' Report	19

Consolidated
BALANCE SHEET

As at January 27, 2001	2001	2000
ASSETS		
Current		
Cash	\$ 1,546,426	\$ 1,363,880
Short-term investments (note 4)	15,500,000	9,500,000
Sundry receivables	1,799,385	296,566
Inventory	21,622,580	19,145,627
Income taxes recoverable	-	503,078
Prepaid expenses	561,134	242,514
	41,029,525	31,051,665
Future Income Taxes	821,000	132,500
Fixed Assets (note 5)	29,220,755	27,459,110
	\$ 71,071,280	\$ 58,643,275
LIABILITIES		
Current		
Bank indebtedness (note 6)	\$ -	\$ 542,200
Accounts payable and accrued liabilities	13,404,868	10,452,198
Income taxes payable	1,113,443	-
Current portion of obligations under capital leases	497,539	464,227
	15,015,850	11,458,625
Long-Term Debt (note 7)	9,000,000	8,000,000
Obligations Under Capital Leases (note 8)	1,466,632	1,966,859
Deferred Lease Inducements	2,958,668	1,972,880
Deferred Licensing Revenue	894,000	-
	29,335,150	23,398,364
Commitments and Contingency (note 9)		
SHAREHOLDERS' EQUITY		
Capital Stock (note 10)	13,246,916	13,216,843
Contributed Surplus	1,672,726	1,672,726
Retained Earnings	26,816,488	20,355,342
	41,736,130	35,244,911
	\$ 71,071,280	\$ 58,643,275

See accompanying notes

Approved on Behalf of the Board:

Max Kohnigsberg
Director

David M. Smith
Director

Consolidated

STATEMENT OF EARNINGS AND RETAINED EARNINGS

For the year ended January 27, 2001	2001	2000
Sales	\$ 165,966,915	\$ 142,641,498
Cost of Sales and Expenses	151,727,360	133,660,571
Earnings Before Interest, Income Taxes and Amortization	14,239,555	8,980,927
Amortization	4,796,558	4,369,273
Interest on long-term debt	39,289	142,044
Interest on obligations under capital leases	154,210	123,285
Other interest	250,649	328,155
Interest income	(42,797)	(52,548)
	5,197,909	4,910,209
Earnings Before Income Taxes	9,041,646	4,070,718
Income taxes (note 11)		
Current	3,269,000	1,426,000
Future	505,000	(96,000)
	3,774,000	1,330,000
Net Earnings	5,267,646	2,740,718
Retained Earnings - Beginning of Year	20,355,342	17,623,380
Cumulative effect of change in accounting policy (note 3)	1,193,500	-
Excess of purchase price over stated capital of common shares repurchased for cancellation	-	8,756
Retained Earnings - End of Year	\$ 26,816,488	\$ 20,355,342
Earnings Per Share	\$ 0.47	\$ 0.25
Fully Diluted Earnings Per Share	\$ 0.44	\$ 0.23
See accompanying notes		

Consolidated

STATEMENT OF CASH FLOWS

For the year ended January 27, 2001	2001	2000
Income Provided (Used) -		
Operating Activities		
Net earnings	\$ 5,267,646	\$ 2,740,718
Amortization	4,796,558	4,369,273
Loss on disposal of fixed assets	276,642	309,657
Amortization of deferred lease inducements	(390,991)	(283,753)
Future income taxes	505,000	(96,000)
	10,454,855	7,039,895
Changes in non-cash operating elements of working capital	270,799	(1,128,592)
	10,725,654	5,911,303
Financing Activities		
Proceeds of long-term debt	9,000,000	8,000,000
Repayment of long-term debt	(8,000,000)	(8,000,000)
Repayment of obligations under capital leases	(466,915)	(324,270)
Repurchase of capital stock	-	(22,994)
Issue of capital stock	30,073	59,307
Deferred lease inducements	1,376,779	572,685
Deferred licensing revenue	894,000	-
	2,833,937	284,728
Investing Activities		
Purchase of fixed assets (excluding capital leases)	(6,834,845)	(4,402,594)
Net Change in Cash and Cash Equivalents	6,724,746	1,793,437
Cash and Cash Equivalents		
Beginning of Year	10,321,680	8,528,243
End of Year	\$ 17,046,426	\$ 10,321,680

Cash and cash equivalents are represented by cash, short-term investments and bank indebtedness.

See accompanying notes

TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

January 27, 2001

1. Nature of Business

The Company operates a retail chain of maternity and plus-size ladies' wear stores located in major markets throughout Canada.

2. Summary of Significant Accounting Policies

Basis of Consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of the Company and its subsidiary companies. On consolidation, all intercompany transactions and balances have been eliminated.

Fiscal Year End

The Company's fiscal year ends on the last Saturday of January.

Inventory

Inventory is valued, using the retail inventory method, at the lower of cost and net realizable value less normal profit margins.

Amortization

Annual amortization rates adopted by the Company on the straight-line method are as follows -

Furniture and fixtures	ten years
Equipment	five years
Leasehold improvements	ten years

Future Income Taxes

The Company follows the liability method with respect to accounting for income taxes as described in note 3.

Use of Estimates

In preparing the Company's financial statements, management is required to make estimates and assumptions that affect the reported amounts of assets and liabilities, the disclosure of contingent assets and liabilities at the date of the financial statements and reported amounts of revenues and expenses during the period. Actual results may differ from these estimates.

Store Opening Expenses

Store opening expenses are charged against operations as incurred.

Deferred Lease Inducements

Deferred lease inducements represent rent reductions and other lease incentives which are amortized on a straight-line basis over the term of the respective leases.

Deferred Licensing Revenue

Deferred licensing revenue are amortized on a straight-line basis over the terms of the agreements.

Earnings Per Share

Earnings per share have been calculated using the weighted average number of shares outstanding during the respective periods. Fully diluted earnings per share reflect the dilutive impact of the exercise of options under the share option plan, as if such events had occurred at the beginning of the year, or the date granted, if later.

Stock Option Plan

No compensation expense is recognized for the Company's share option plan when shares or options are issued to employees.

Notes

TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

3. Change in Accounting Policy

The Company has adopted the new recommendations of the Canadian Institute of Chartered Accountants Handbook with respect to accounting for income taxes. Under the new recommendations, the liability method is used whereby future tax assets and liabilities are determined based on differences between the carrying amount and the tax basis of assets and liabilities. Future income tax assets and liabilities are measured using the substantively enacted tax rates that will be in effect when these differences are expected to reverse. Future income tax assets, if any, are recognized only to the extent that, in the opinion of management, it is more likely than not that the assets will be realized.

This change has been applied retroactively without restatement of prior period financial statements. Previously, the Company used the deferral method of accounting for income taxes. The effects of the change in accounting policy were to increase future income tax assets and to increase retained earnings by \$1,193,500 as at January 29, 2000.

4. Short-Term Investments

The short-term investments bear interest at 5% per annum and mature January 29, 2001.

5. Fixed Assets

			2001
	Cost	Accumulated Amortization	Net Carrying Amount
Furniture and fixtures	\$ 16,241,430	\$ 9,522,578	\$ 6,718,852
Equipment	9,791,090	7,756,768	2,034,322
Leasehold improvements	32,895,511	14,535,371	18,360,140
Assets Under Capital Leases:			
Furniture and fixtures	546,810	111,472	435,338
Equipment	259,032	126,048	132,984
Leasehold improvements	1,921,236	382,117	1,539,119
	\$ 61,655,109	\$ 32,434,354	\$ 29,220,755

			2000
	Cost	Accumulated Amortization	Net Carrying Amount
Furniture and fixtures	\$ 15,610,579	\$ 8,954,113	\$ 6,656,466
Equipment	9,114,681	7,302,825	1,811,856
Leasehold improvements	29,105,299	12,520,522	16,584,777
Assets Under Capital Leases:			
Furniture and fixtures	546,810	56,788	490,022
Equipment	259,032	74,265	184,767
Leasehold improvements	1,921,236	190,014	1,731,222
	\$ 56,557,637	\$ 29,098,527	\$ 27,459,110

6. Bank Advances, Letters of Credit and Long-Term Debt

The Company has a \$9,000,000 credit facility with its principal banker, which consists of a demand operating line of credit, with borrowings thereunder bearing interest at prime, letters of credit and letters of guarantees, to a maximum of \$2,500,000. The facility is subject to review a minimum of once a year. The terms of the banking agreement require the Company to meet certain financial covenants. The Company is in compliance with all covenants.

As security for any bank advances, letters of credit, letters of guarantees and long-term debt, the Company has pledged its book debts, inventory and substantially all of its fixed assets.

In addition, the Company has a \$5,500,000 unsecured letter of credit facility with another financial institution.

TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

7. Long-Term Debt

Long-term debt is a facility that revolves throughout to February 1, 2002, for a maximum amount of \$9,000,000, bearing interest at prime plus 1/4%, convertible to a maximum of \$6,000,000, into a non-revolving, reducing term credit facility bearing interest at prime plus 1/2%, repayable over the ensuing three years in equal semi-annual instalments. The revolving facility can be extended by the Company for one year with the bank's permission.

8. Obligations Under Capital Leases

Future minimum lease payments required under capital leases which expire at various dates to 2005 are approximately as follows:

	2001	2000
2001	\$ -	\$ 621,000
2002	621,000	621,000
2003	621,000	621,000
2004	656,000	656,000
2005	326,000	326,000
Amount representing interest (between 6.50% and 7.25%)	2,224,000 (260,000)	2,845,000 (414,000)
	\$ 1,964,000	\$ 2,431,000

9. Commitments and Contingency

The aggregate minimum rentals (exclusive of other occupancy charges and additional rentals based on a percentage of sales) for leases in effect as at March 23, 2001 are approximately as follows:

2002	\$ 18,653,000
2003	18,102,000
2004	16,701,000
2005	15,866,000
2006	14,417,000
2007 - onwards	37,759,000
	\$ 121,498,000

The Company has outstanding letters of credit of approximately \$408,000 U.S.

10. Capital Stock

	2001	2000
Authorized without limit as to number –		
Non-voting first preferred shares, issuable in series		
common shares		
Issued –		
11,188,877 (2000 - 11,139,577) common shares	\$ 13,246,916	\$ 13,216,843

On December 12, 2000, options were granted to certain directors, management and employees to purchase 110,000 common shares for \$1.55 per share. The options expire on December 12, 2010.

As at January 27, 2001, options to purchase 952,400 common shares at option prices varying between \$0.61 and \$2.01 per share are outstanding. The options expire March 2001 to December 2010.

During the year, options were exercised to purchase 49,300 (2000 - 90,700) common shares at \$0.61 per share for cash consideration of \$30,073 (2000 - \$59,307).

Notes

TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

10. Capital Stock (cont'd)

The change in options outstanding during the year is summarized as follows:

	2001		2000	
	Number of options	Average exercise price	Number of options	Average exercise price
Balance - Beginning of Year	900,600	\$ 1.42	778,900	\$ 1.49
Issued	110,000	1.55	250,000	2.01
Exercised	(49,300)	0.61	(90,700)	0.64
Cancelled	(8,900)	1.94	(37,600)	1.78
Balance - End of Year	952,400	\$ 1.47	900,600	\$ 1.42

11. Income Taxes

The balance of future income taxes at January 27, 2001, represents the tax effect of the excess of the net carrying amount over undepreciated capital costs arising from the difference between the Company's amortization and those prescribed for income tax purposes.

The Company's effective tax rates are determined as follows:

	2001	2000
Statutory combined basic federal and provincial taxes	41.22%	40.64%
Previously unrecognized income tax benefits	-	(7.97)
Change in tax rates	(0.75)	-
Non-deductible expenses	1.27	-
	41.74%	32.67%

12. Financial Instruments

Fair Value

Cash, short-term investments, sundry receivables, bank indebtedness, accounts payable and accrued liabilities, are all short-term in nature and as such, their carrying values approximate fair values.

The estimated fair value of long-term debt and obligations under capital leases based upon discounted future cash flows using the current market rate for similar long-term loans approximates their carrying value.

13. Statement of Cash Flows Information

Additional cash flow information is approximately as follows:

	2001	2000
Interest paid	\$ 444,000	\$ 593,000
Income taxes paid	1,253,000	1,256,000

MANAGEMENT report

The consolidated financial statements for the fiscal years ended January 27, 2001 and January 29, 2000, were completed by the management of Shirmax Fashions Ltd., reviewed by the Audit Committee and approved by the Board of Directors. They were prepared in accordance with accounting principles generally accepted in Canada.

The Company and its subsidiaries maintain high quality systems of internal controls. Such systems are designed to provide reasonable assurance that the financial information is accurate and reliable. The information included in this Annual Report is consistent with the consolidated financial statements contained herein.

The consolidated financial statements for the years ended January 27, 2001 and January 29, 2000 have been audited by Richter, Usher and Vineberg, the company's auditors, whose report is provided below.

Montréal, Québec
March 23, 2001



Max Konigsberg
Chairman of the Board,
President and Chief Executive Officer



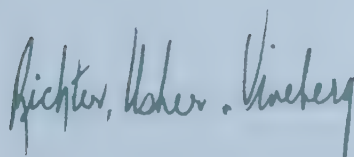
Jacques Landry, CA
Executive Vice-President Finance
& Secretary

AUDITORS' report to the shareholders

We have audited the consolidated balance sheets of Shirmax Fashions Ltd. - Modes Shirmax Ltée as at January 27, 2001 and January 29, 2000 and the consolidated statements of earnings, retained earnings and cash flows for each of the years then ended. These financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit.

We conducted our audits in accordance with generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the financial positions of the Company as at January 27, 2001 and January 29, 2000 and the results of its operations and its cash flows for each of the years then ended in accordance with generally accepted accounting principles.



General Partnership
Chartered Accountants

Montréal, Québec
March 23, 2001

CORPORATE

Data

Board of Directors

Max Konigsberg *

Chairman of the Board, President
and Chief Executive Officer

Alexander Konigsberg, Q.C.

Partner, Lapointe Rosenstein

David Melnik, Q.C.*

Independent Business Consultant

Jacques Landry, CA

Executive Vice-President Finance
and Secretary

Michel Zelnik

Senior Consulting Advisor,
Chemical Venture Partners
(Merchant Banker)

Paul S. Echenberg*

President Chief Executive Officer,
Schroders & Associates Canada Inc.
(Merchant Banker)

*Member of the Audit Committee

Officers

Max Konigsberg

Chairman of the Board, President
and Chief Executive Officer

Jacques Landry, CA

Executive Vice-President Finance
and Secretary

Serge Lanthier, CA

Treasurer and Comptroller

Louise Tanguay-Papp

Vice-President, General
Merchandise Manager, Addition-Elle,
Shirmax Retail Ltd.

Howard Feinberg

Vice-President, General
Merchandise Manager, Maternity,
Shirmax Retail Ltd.

David Julius, Ph.D.

Vice-President, Technology,
Shirmax Retail Ltd.

Walter Lamothe

Executive Vice-President,
Operations, Shirmax Retail Ltd.

Executive Offices

3901 Jarry Street East
Montréal, Québec
H1Z 2G1

Internet Address

<http://www.shirmax.com>
<http://www.thymematernity.com>
<http://www.addition-elle.com>

Auditors

Richter, Usher & Vineberg
Chartered Accountants

Exchange Listing

The Toronto Stock Exchange

Stock symbol - SHX

Registrar and Transfer Agent

CIBC Mellon, Montréal and Toronto
<http://www.cibcmellon.ca>

Corporate Counsel

Lapointe Rosenstein

Banks

The Bank of Montréal
The National Bank of Paris (Canada)

Conseil d'administration	Max Konigsberg *	Président du conseil d'administration et Président directeur général	Alexander Konigsberg, c.r.	Associé, Lapointe Rosenstein	David Melnik, c.r. *	Consultant d'entreprise	Jacques Landry, c.a.	Vice-président directeur aux finances et Secrétaire	Michel Zelnik	Consultant principal, Chemical Venture Partners (Banque d'affaires)	Paul S. Echenberg *	Président et chef de la direction, Schrodgers & Associés Canada Inc. (Banque d'affaires)	*Membre du comité de vérification	Direction	Max Konigsberg	Président du conseil d'administration et Président directeur général	Jacques Landry, c.a.	Vice-président directeur aux finances et Secrétaire	Serge Lanthier, c.a.	Trésorier et Contrôleur	Louise Tanguay-Papp	Vice-présidente directrice générale aux achats, Addition-Elle, Détaillants Shirmax Ltée	Howard Feinberg	Vice-président directeur général aux achats, Maternité, Détaillants Shirmax Ltée	David Julius, Ph.D.	Vice-président, Technologie, Détaillants Shirmax Ltée	Walter Lamothé	Vice-président directeur, Exploitation, Détaillants Shirmax Ltée
Adresse de la direction	3901, rue Jarry Est	Montréal (Québec) H1Z 2G1	Adresse internet	http://www.shirmax.com	http://www.thymematernity.com	http://www.addition-elle.com	Vérificateurs	Richter, Usher & Vineberg	Comptables agréés	Inscription à la Bourse	Bourse de Toronto	Symbolo à la Bourse— SHX	Agent comptable des registres et agent des transferts	CIBC Mellon, Montréal et Toronto	http://www.cibcmellon.ca	Conseillers	Lapointe Rosenstein	Banque	La Banque de Montréal	La Banque Nationale de Paris (Canada)								

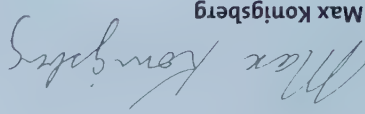
Rapport
DE LA DIRECTION

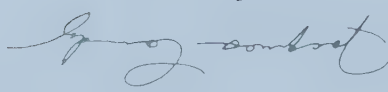
Les états financiers consolidés pour les exercices financiers terminés le 27 janvier 2001 et le 29 janvier 2000 ont été préparés par la direction de Modes Shrimax Ltée, passés en revue par le comité de vérification et approuvés par le conseil d'administration. Ils ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada.

La société et ses filiales maintiennent des systèmes de contrôle interne de qualité supérieure. Ces systèmes sont conçus pour fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'exactitude et à la fiabilité de l'information financière. L'information donnée dans le présent rapport annuel est conforme aux états financiers consolidés ci-inclus.

Les états financiers consolidés pour les exercices terminés le 27 janvier 2001 et le 29 janvier 2000 ont été vérifiés par Richter, Usher & Vineberg, vérificateurs de la société, dont vous trouverez ci-après le rapport.

Montréal (Québec)
Le 23 mars 2001

Le Président du conseil d'administration
et Président directeur général,

Max Königsberg

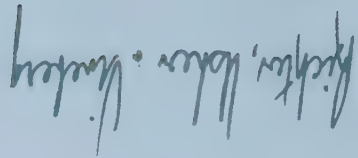
Le Vice-président directeur aux finances
et Secrétaire,

Jacques Landry, c.a.

Rapport
DES VÉRIFICATEURS AUX ACTIONNAIRES

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Modes Shrimax Ltée au 27 janvier 2001 et 29 janvier 2000 ainsi que les états consolidés des résultats et des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie pour chacun des deux exercices terminés à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous égards importants, une image fidèle de la situation financière de la société au 27 janvier 2001 et au 29 janvier 2000 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour chacun des deux exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus.


Richter, Usher & Vineberg
Société en nom collectif
Comptables agréés

Montréal (Québec)
23 mars 2001

COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

10. Capital-actions (suite)

Le 12 décembre 2000, la société a accordé à certains de ses administrateurs, membres de la direction et employés, des options visant l'achat de 110 000 actions ordinaires à un prix de 1,55 \$ l'action. Ces options viennent à échéance le 12 décembre 2010.

Le 27 janvier 2001, des options visant l'achat de 952 400 actions ordinaires à des prix de levée variant entre 0,61 \$ et 2,01 \$ l'action sont en circulation. Ces options viennent à échéance entre mars 2001 et décembre 2010.

Au cours de l'exercice, des options visant l'achat de 49 300 actions ordinaires (2000 - 90 700) ont été levées à un prix de levée de 0,61 \$ l'action pour une contrepartie en espèces de 30 073 \$ (2000 - 59 307 \$).

Le changement quant au nombre d'options en circulation au cours de l'exercice se résume comme suit :

2001		2000	
Prix de levée	Prix moyen	Prix de levée	Prix moyen
Nombre d'options	Nombre d'options	Nombre d'options	Nombre d'options
Solde en début d'exercice		Solde en début d'exercice	
900 600	1,42 \$	778 900	1,49 \$
Émises	1,55	250 000	2,01
Levées	0,61	(90 700)	0,64
Annulées	1,94	(37 600)	1,78
952 400	1,47 \$	900 600	1,42 \$
Solde en fin d'exercice		Solde en fin d'exercice	

11. Impôts sur le revenu

Le solde des impôts futurs en date du 27 janvier 2001 représente l'incidence fiscale de l'excédent de la fraction non amortie du coût en capital sur la valeur comptable nette qui découle de l'écart entre les taux d'amortissement de la société et ceux prescrits aux fins de l'impôt sur le revenu.

Les taux d'imposition effectifs de la société sont déterminés comme suit :

2001		2000	
Taux d'imposition de base réglementaires combinés, fédéral et provincial	41,22 %	40,64 %	
Avantages fiscaux non constatés antérieurement	-	(7,97)	
Modification des taux d'imposition	(0,75)	-	
Dépenses non déductibles	1,27	-	
41,74 %		32,67 %	

12. Instruments financiers

Juste valeur
L'encaisse, les placements à court terme, les débiteurs divers, la dette bancaire et les créditeurs ainsi que les charges à payer sont tous des éléments à court terme et, par conséquent, leur valeur comptable se rapproche de leur juste valeur.

La juste valeur estimative de la dette à long terme et des obligations en vertu de contrats de location-acquisition, calculée selon les flux de trésorerie futurs actualisés au taux courant du marché pour des prêts à long terme semblables, se rapproche de la valeur comptable.

13. État des flux de trésorerie

L'information supplémentaire sur les flux de trésorerie s'établit comme suit :

2001		2000	
Intérêts payés	444 000 \$	593 000 \$	
Impôts sur le revenu payés	1 253 000	1 256 000	

COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

Notes

6. Dette bancaire, lettres de crédit et dette à long terme (suite)

La société a donné en gage ses comptes débiteurs, ses stocks et la quasi-totalité de ses immobilisations en garantie de la dette bancaire, des lettres de crédit, des lettres de garantie et de la dette à long terme. De plus, la société a une facilité de lettres de crédit non garantie de 5 500 000 \$ auprès d'une autre institution financière.

7. Dette à long terme

La dette à long terme est une facilité de crédit renouvelable jusqu'au 1^{er} février 2002 pour un montant maximum de 9 000 000 \$ qui porte intérêt au taux préférentiel plus 1/4 %, pouvant se convertir en facilité de crédit non renouvelable à échéance dégressive, jusqu'à un maximum de 6 000 000 \$, portant intérêt au taux préférentiel plus 1/2 %, remboursable pour les trois prochains exercices en versements égaux semestriels. La facilité renouvelable peut être prolongée par la société pour une période d'un an avec la permission de la banque.

8. Obligations en vertu de contrats de location-acquisition

Les paiements locaux minimums futurs exigibles en vertu de contrats de location-acquisition qui viennent à échéance à diverses dates jusqu'en 2005 s'établissent approximativement comme suit :

2001		2000
2001	\$ -	621 000 \$
2002	621 000	621 000
2003	621 000	621 000
2004	656 000	656 000
2005	326 000	326 000
Montant représentant les intérêts (entre 6,50 % et 7,25 %)		2 224 000
	(260 000)	2 845 000
	\$ 1 964 000	2 431 000 \$

9. Engagements et éventualités

Les loyers minimums à payer (à l'exclusion des autres charges locatives et des loyers supplémentaires, calculés selon un pourcentage des ventes), conformément aux baux en vigueur au 23 mars 2001, s'établissent approximativement comme suit :

2002	18 653 000 \$
2003	18 102 000
2004	16 701 000
2005	15 866 000
2006	14 417 000
2007 et par la suite	37 759 000
121 498 000 \$	

La société a des lettres de crédit en circulation d'environ 408 000 \$ US.

10. Capital-actions

2001		2000
Autorisé en nombre illimité -		
Actions privilégiées de premier rang, sans droit de vote, pouvant être émises en séries		
actions ordinaires		
Émis		
11 188 877 (11 139 577 en 2000) actions ordinaires		13 246 916 \$
		13 216 843 \$

COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

3. Modification de convention comptable

La société a adopté les nouvelles recommandations du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés se rapportant à la comptabilisation des impôts sur le revenu. En vertu des nouvelles recommandations, la méthode du report d'impôts variable est utilisée selon laquelle les actifs et les passifs d'impôts futurs sont déterminés en fonction des écarts entre la valeur comptable et la valeur fiscale d'un actif ou d'un passif. Les actifs et les passifs d'impôts futurs sont mesurés par application des taux d'imposition pratiquement en vigueur qui, selon ce qu'il est à prévoir, s'appliqueront au moment de la résorption des écarts. Les actifs d'impôts futurs, s'il en est, sont comptabilisés seulement dans la mesure où, de l'avis de la direction, il est plus probable qu'improbable que les actifs se réaliseront. Les dispositions ont été mises en application rétroactivement, sans retraitement des états financiers de périodes antérieures. Précédemment, la société utilisait la méthode du report d'impôts fixe. Les effets de la modification de convention comptable ont été d'augmenter les actifs d'impôts futurs et d'augmenter les bénéfices non répartis de 1 193 500 \$ respectivement au 29 janvier 2000.

4. Placements à court terme

Les placements à court terme portent intérêt au taux de 5 % et viennent à échéance le 29 janvier 2001.

5. Immobilisations

Valeur comptable nette	Amortissement cumulé	Coût	2001		
Mobilier et agencements	\$ 16 241 430	\$ 9 522 578	\$ 6 718 852	\$ 2 034 322	\$ 18 360 140
Matériel	9 791 090	7 756 768	2 034 322		
Améliorations locales	32 895 511	14 535 371	18 360 140		
Actif loué en vertu de contrats de location-acquisition					
Mobilier et agencements	546 810	111 472	435 338		
Matériel	259 032	126 048	132 984		
Améliorations locales	1 921 236	382 117	1 539 119		
61 655 109 \$			32 434 354 \$	29 220 755 \$	

Valeur comptable nette	Amortissement cumulé	Coût	2000		
Mobilier et agencements	\$ 15 610 579	\$ 8 954 113	\$ 6 656 466		
Matériel	9 114 681	7 302 825	1 811 856		
Améliorations locales	29 105 299	12 520 522	16 584 777		
Actif loué en vertu de contrats de location-acquisition					
Mobilier et agencements	546 810	56 788	490 022		
Matériel	259 032	74 265	184 767		
Améliorations locales	1 921 236	190 014	1 731 222		
56 557 637 \$			29 098 527 \$	27 459 110 \$	

6. Dette bancaire, lettres de crédit et dette à long terme

La facilité de crédit offerte par le banquier principal de la société prévoit une marge de crédit d'exploitation remboursable sur demande de 9 000 000 \$ en vertu de laquelle les emprunts portent intérêt au taux préférentiel, des lettres de crédit et des lettres de garantie jusqu'à concurrence d'un maximum de 2 500 000 \$. La facilité est assujettie à un examen au moins une fois par année. Les modalités de la convention bancaire prévoient que la société doit maintenir certains ratios financiers. La société se conforme à toutes les clauses restrictives.

1. Nature des activités de l'entreprise

La société exploite une chaîne de magasins de vêtements de maternité et de taille forte, lesquels sont situés dans les principaux marchés partout au Canada.

2. Sommaire des principales conventions comptables

Principes de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la société et ceux de ses filiales. Lors de la consolidation, tous les soldes et opérations intersociétés ont été exclus.

Fin de l'exercice financier

L'exercice financier de la société prend fin le dernier samedi de janvier.

Stocks

Les stocks sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, moins les marges bénéficiaires habituelles, selon la méthode de l'inventaire au prix du détail.

Amortissement

Les taux d'amortissement annuels appliqués par la société, selon la méthode de l'amortissement linéaire, s'établissent comme suit :

Mobilier et agencements	dix ans
Matériel	cinq ans
Améliorations locatives	dix ans

Impôts futurs

La société suit la méthode du report d'impôts variable pour la comptabilisation des impôts sur le revenu comme le décrit la note 3.

Utilisation d'estimations

Aux fins de l'établissement des états financiers de la société, la direction doit faire des estimations et des hypothèses qui touchent les montants déclarés des éléments d'actif et de passif, la présentation des éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers et les montants déclarés des produits et des charges au cours de la période. Les résultats réels peuvent être différents de ces estimations.

Frais d'ouverture de magasins

Les frais reliés à l'ouverture de magasins sont imputés aux résultats dès qu'ils sont engagés.

Avantages incitatifs à la location

Les avantages incitatifs à la location représentent des diminutions de loyer et autres incitatifs qui sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire, calculé sur la durée des baux respectifs.

Produit reporté de concession de licence

Le produit reporté de concession de licence est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire, calculé sur la durée des ententes.

Bénéfice par action

Le bénéfice par action est calculé d'après la moyenne pondérée du nombre d'actions en circulation durant les périodes respectives. Le bénéfice dilué par action tient compte de l'effet de dilution des résultats de la levée d'options aux termes du régime d'options d'achat d'actions, comme si de tels faits étaient survenus en début d'exercice ou à la date à laquelle les options ont été accordées, si cette date survient en dernier lieu.

Régime d'options d'achat d'actions

Aucune dépense de rémunération n'est constatée dans le cadre du régime d'options d'achat d'actions de la société lorsque les actions ou les options sont émises aux employés.

DES FLUX DE TRÉSORERIE

État consolidé

Exercice terminé le 27 janvier 2001		2001		2000	
Provenance (utilisation) des fonds -					
Activités d'exploitation					
Bénéfice net					
Amortissement					
Perte à l'aliénation d'immobilisations					
Amortissement des avantages incitatifs à la location					
Impôts futurs					
Evolution des éléments hors caisse du fonds					
de roulement lié aux activités d'exploitation					
Activités de financement					
Produit de la dette à long terme					
Remboursement de la dette à long terme					
Remboursement des obligations en vertu de contrats de location-acquisition					
Rachat de capital-actions					
Emission de capital-actions					
Avantages incitatifs à la location					
Produit reporté de concession de licence					
Activités d'investissement					
Achat d'immobilisations (à l'exception des contrats de location-acquisition)					
Augmentation des espèces et quasi-espèces					
espèces et quasi-espèces					
En début d'exercice					
En fin d'exercice					
Les espèces et quasi-espèces se composent de l'encaisse, des placements à court terme et de la dette bancaire.					
Voir les notes complémentaires					

DES RÉSULTATS ET DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

Etat consolidé

Exercice terminé le 27 janvier 2001		2001	2000
Chiffre d'affaires		165 966 915 \$	142 641 498 \$
Coût des marchandises vendues et charges		151 727 360	133 660 571
Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement		14 239 555	8 980 927
Amortissement		4 796 558	4 369 273
Intérêt sur la dette à long terme		39 289	142 044
Intérêt sur les obligations en vertu de contrats de location-acquisition		154 210	123 285
Autres intérêts		250 649	328 155
Intérêts créditeurs		(42 797)	(52 548)
5 197 909		4 910 209	
Bénéfice avant impôts sur le revenu		9 041 646	4 070 718
Impôts sur le revenu (note 11)		3 269 000	1 426 000
Exigibles		505 000	(96 000)
Futurs		3 774 000	1 330 000
Bénéfice net		5 267 646	2 740 718
Bénéfices non répartis en début d'exercice		20 355 342	17 623 380
Effet cumulatif de la modification de convention comptable (note 3)		1 193 500	-
Excédent du prix de rachat sur le capital déclaré des actions ordinaires rachetées pour annulation		-	8 756
Bénéfices non répartis en fin d'exercice		26 816 488 \$	20 355 342 \$
Bénéfice par action		0,47 \$	0,25 \$
Bénéfice dilué par action		0,44 \$	0,23 \$
Voir les notes complémentaires			

Au 27 janvier 2001		2001		2000	
BILAN					
consolidé					
ACTIF					
À court terme					
Encaisse					
Placements à court terme (note 4)					
Débiteurs divers					
Stocks					
Impôts sur le revenu à recouvrer					
Charges payées d'avance					
Impôts futurs					
Immobilisations (note 5)					
PASSIF					
À court terme					
Dette bancaire (note 6)					
Créditeurs et charges à payer					
Impôts sur le revenu à payer					
Portion à court terme des obligations en vertu de contrats de location-acquisition					
Dette à long terme (note 7)					
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition (note 8)					
Avantages incitatifs à la location					
Produit reporté de concession de licence					
Engagements et éventualités (note 9)					
CAPITAUX PROPRES					
Capital-actions (note 10)					
Surplus d'apport					
Bénéfices non répartis					
Voir les notes complémentaires					

1 546 426 \$	15 500 000	1 799 385	21 622 580	-	561 134	41 029 525	821 000	29 220 755	71 071 280 \$	58 643 275 \$
1 363 880 \$	9 500 000	296 566	19 145 627	503 078	242 514	31 051 665	132 500	27 459 110	58 643 275 \$	

Approuvé au nom du conseil :

Max Kung'ire
administrateur

Robert M. ...
administrateur

27 JANVIER 2001

ÉTATS FINANCIERS

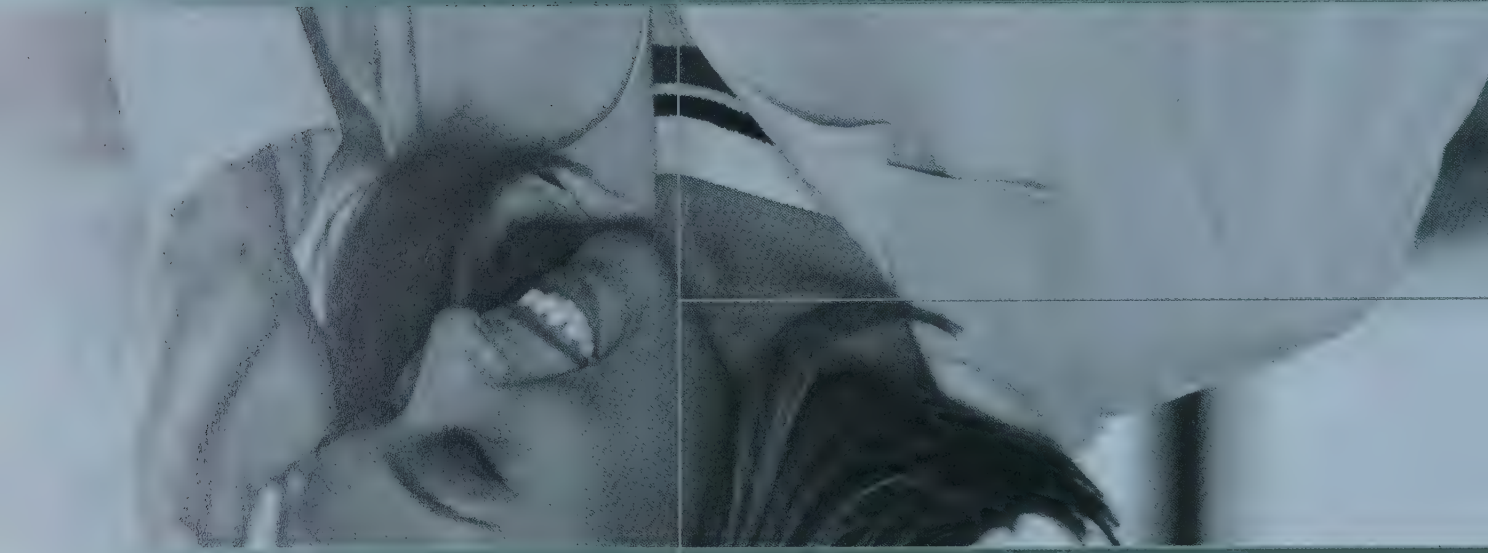
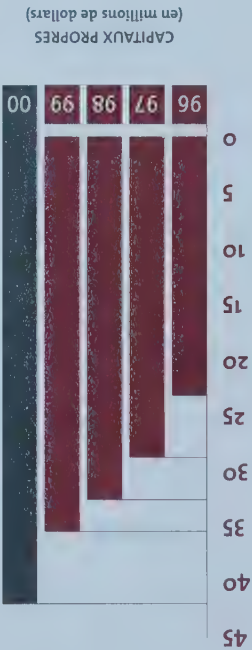


Table des matières

Bilan	12
État des résultats et des bénéfices non répartis	13
État des flux de trésorerie	14
Notes complémentaires	15 - 28
Rapport de la direction et rapport des vérificateurs	29



PERSPECTIVES

Shirmax domine les deux marchés dans lesquels elle est active. Cette supériorité, allée à un bilan solide et à une expérience grandissante du commerce à l'étranger, poussera maintenant Shirmax à explorer de nouvelles avenues de croissance.

La société n'est pas tributaire d'un client ou d'un fournisseur unique ni de quelques clients ou fournisseurs. En outre, elle n'est pas touchée par les fluctuations saisonnières. Elle a réalisé environ 45 % de son chiffre d'affaires au premier semestre de l'exercice et 55 % au second semestre.

Néanmoins, l'orientation de la mode et les goûts des consommatrices peuvent changer rapidement. Malgré tous les efforts qu'elle déploie pour créer et choisir des vêtements, rien ne garantit que Shirmax continuera de sélectionner les vêtements que les clientes voudront se procurer à un moment précis.

FACTEURS DE RISQUES

Le passif à court terme de 15,0 millions \$ en fin d'exercice a fait un bond de 3,5 millions \$ puisqu'il se chiffrait à 11,5 millions \$ l'an dernier. Cette hausse est redevable en grande partie aux créditeurs découlant des stocks et des frais généraux accrus ainsi qu'à l'augmentation des impôts sur le revenu à payer.

La société affiche un fonds de roulement de 26,0 millions \$ cette année, soit 6,4 millions \$ de plus que les 19,6 millions \$ de l'exercice antérieur. Le ratio du fonds de roulement est donc passé de 2,71:1 à 2,73:1.

La dette à long terme a progressé de 1,0 million \$ s'élevant à 9,0 millions \$ en 2000 alors qu'elle était de 8,0 millions \$ en 1999.

Le passif total établit cette année à 29,3 millions \$, une augmentation de 5,9 millions \$ par rapport aux 23,4 millions \$ de l'exercice précédent.

Le ratio d'endettement de la société a diminué passant de 0,30:1 en 1999 à 0,26:1 cette année.

Les capitaux propres se sont accrus de 6,5 millions \$ s'établissant à 41,7 millions \$ cette année contre 35,2 millions \$ en 1999, grâce au bénéfice net de 5,3 millions \$ et au redressement de 1,2 million \$ des bénéfices non répartis. Ce redressement découle de l'adoption des nouvelles recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés se rapportant à la comptabilisation des impôts sur le revenu. La valeur comptable nette de l'action de la société a grimpé à 3,74 \$ alors qu'elle se situait à 3,18 \$ en fin d'exercice 1999.

ÉTAT CONSOLIDÉ DES FLUX DE TRÉSORERIE

Les flux de trésorerie liés à l'exploitation ont atteint 10,5 millions \$ (0,93 \$ l'action) en 2000, une hausse de 3,5 millions \$ si on compare aux 7,0 millions \$ (0,63 \$ l'action) en 1999.

En l'an 2000, la société a ouvert 4 nouvelles boutiques taille forte dans les centres commerciaux, 12 autres magasins-entrepôts dans les méga-centres et 3 nouvelles boutiques Thyme Maternité. Cet investissement a été financé en grande partie par les flux de trésorerie.

BILAN CONSOLIDÉ

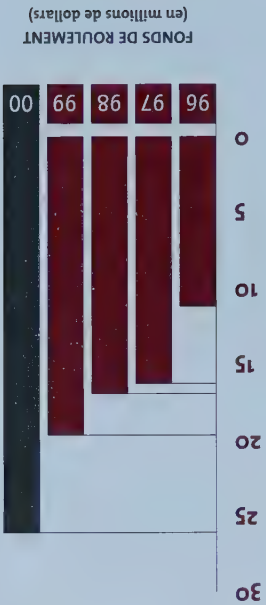
À la clôture de l'exercice 2000, l'actif total se chiffre à 71,1 millions \$, en hausse de 12,5 millions \$ par rapport aux 58,6 millions \$ de 1999.

Au 27 janvier 2001, les espèces et quasi-espèces sont de 17,0 millions \$ ayant augmenté de 6,7 millions \$ en regard des 10,3 millions \$ du 29 janvier 2000.

La hausse de 1,5 million \$ des débiteurs divers est principalement attribuable aux avantages incitatifs à la location gagnés en 2000 mais non perçus en fin d'exercice.

Les stocks de 21,6 millions \$ ont progressé de 2,5 millions \$ alors qu'ils totalisaient 19,1 millions \$ l'an dernier. Cette hausse est attribuable à l'ouverture de nouveaux magasins et aux 85 000 pieds carrés de superficie qu'ils ajoutent, effets compensés en partie par une réduction des stocks au pied carré de l'ordre de 43,97 \$ à 41,54 \$.

Déduction faite de l'amortissement et des cessions, les dépenses en immobilisations de 6,8 millions \$ ont engendré un accroissement de 1,7 million \$ des immobilisations qui s'élevaient à 29,2 millions \$ en 2000 comparativement à 27,5 millions \$ en 1999.



Les ventes pour l'exercice terminé le 27 janvier 2001 (2000) s'établissent à 166 millions \$, une hausse de 16,4 % par rapport aux 142,6 millions \$ de l'an passé.

ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE

SURVOL

Alors que la totalité des ventes au détail du Canada en l'an 2000 ont crû de 6,3 % par rapport à 1999, les détaillants spécialisés dans la mode féminine n'ont affiché qu'une hausse de 2,7 % de leurs ventes pendant cette même période. Avec un bond de 6,8 % de ses ventes sur une base comparable de magasins en l'an 2000, Modes Shitmax Ltée a non seulement surpassé l'indice de son secteur, mais de toute l'industrie canadienne au détail. Malgré un premier semestre plutôt ténue, les ventes et les profits au deuxième semestre ont augmenté sensiblement alors que les gains découlant des nombreuses mesures annoncées l'an passé ont commencé à s'accumuler. Shitmax enregistre donc un bénéfice avant intérêt, impôts et amortissement et un bénéfice avant impôts sur le revenu les plus élevés de son histoire.

ÉTAT CONSOLIDÉ DES RÉSULTATS

Les ventes pour l'exercice terminé le 27 janvier 2001 (2000) s'établissent à 166 millions \$, une hausse de 16,4 % par rapport aux 142,6 millions \$ de l'an passé.

Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement de la société est passé de 9 millions \$ (6,3 % des ventes) en 1999 à 14,2 millions \$ (8,5 % des ventes) en 2000. Par la même occasion, le coût des marchandises vendues et des charges, exclusion faite de l'amortissement et de l'intérêt, atteint 91,5 % des ventes (151,7 millions \$) en 2000, une baisse comparée à 93,7 % des ventes (133,7 millions \$) en 1999. L'accroissement du bénéfice avant intérêt, impôts et amortissement est largement attribuable aux gains de productivité obtenus en l'an 2000.

L'amortissement a grimpé à 4,8 millions \$ en 2000 (2,9 % des ventes) pendant que la société affichait des dépenses en capital de 6,8 millions \$, comparé à l'amortissement de 4,4 millions \$ en 1999 (3,1 % des ventes).

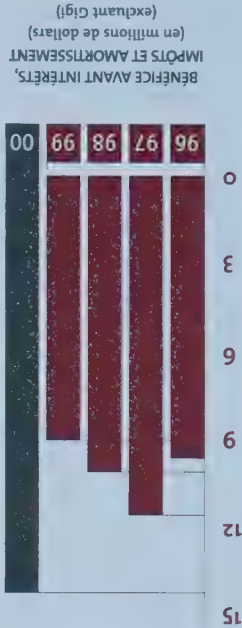
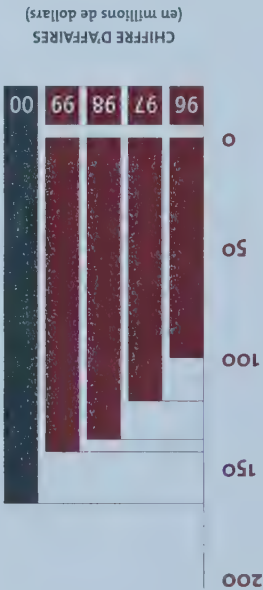
Une rentabilité accrue a réduit l'utilisation de la marge de crédit d'exploitation de la société. Par conséquent, les autres intérêts en 2000 ont atteint 251 000 \$, une diminution de 77 000 \$ par rapport à 328 000 \$ en 1999.

Outre les flux de trésorerie liés à l'exploitation, la dette à long terme et les contrats de location-acquisition servent à financer le programme des dépenses en immobilisations de la société. Les coûts de financement inhérents ont chuté de 72 000 \$ passant à 193 000 \$ en 2000 comparativement à 265 000 \$ en 1999. Ce repli est attribuable à la réduction de 103 000 \$ de l'intérêt sur la dette à long terme qui passe de 142 000 \$ à 39 000 \$ et à l'augmentation de 31 000 \$ de l'intérêt sur les obligations en vertu de contrats de location-acquisition qui est passé de 123 000 \$ en 1999 à 154 000 \$ en 2000.

Le bénéfice avant impôts sur le revenu qui en résulte a augmenté de 122,1 % se situant à 9,0 millions \$ en 2000 contre 4,1 millions \$ l'an passé.

Le taux d'imposition effectif de Shitmax a grimpé à 41,7 % en 2000 en regard de 32,7 % en 1999, ce qui est principalement attribuable à l'adoption des recommandations du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés relativement à la comptabilisation des impôts sur le revenu comme expliquée à la note 3 des états financiers.

En conséquence, le bénéfice net a majoré de 92,2 % ou 5,3 millions \$ en 2000 (0,47 \$ l'action) par rapport à 2,7 millions \$ en 1999 (0,25 \$ l'action). Il en résulte un taux de rendement des capitaux propres de 13,7 % en 2000 comparativement à 8,1 % en 1999.



La domination que nous continuons d'exercer sur le marché canadien et notre présence sans cesse croissante outre-mer incitent Shirmax à se tourner vers le marché américain.

EN POSITION VERS UNE EXPANSION FUTURE

À l'heure actuelle, Shirmax est reconnue comme le chef de file de la mode de vêtements de maternité et de taille forte sur les marchés canadiens. Notre nouvelle division de magasins-entrepôts a le vent dans les voiles et nous assimilons avec succès les rudiments des licences internationales.

Faire connaître l'expérience de magasinage chez Shirmax et faire valoir ses capacités auprès de cet imposant marché que sont les États-Unis semblent être la prochaine étape logique vers la poursuite de notre envol. Au cours des prochains mois, nous explorerons la meilleure manière de nous introduire sur ce marché.

La meilleure performance nous appelle sans cesse à nous surpasser. Voilà l'essence même de la culture de Shirmax et sa plus grande force.

AVEC CONFIANCE, NOUS ALLONS DE L'AVANT

Après des années d'intenses efforts pour créer une expérience unique de magasinage pour nos clientes et affirmer notre valeur auprès de nos actionnaires, les résultats de l'an 2000 ont été des plus gratifiants pour toute l'équipe de Shirmax.

Sept années consécutives de rentabilité, un solide bilan de même qu'un flux de trésorerie et un ratio d'endettement enviables ont contribué directement au succès de notre restructuration et de notre investissement dans la main-d'œuvre et la technologie. Notre objectif ultime a été de créer une organisation en mesure de cheminer dans ce nouveau millénaire.

Je suis très fier du travail que nous avons accompli ensemble. Par la même occasion, je réalise avec toute l'équipe de Shirmax que voilà l'étape jalon d'une aventure sans fin.

L'engagement inaltérable de nos employés, notre domination irréfutable de nos créneaux distincts et le refus en bloc de se contenter du statu quo garantiront notre rendement et notre viabilité futurs.

Le Président du conseil d'administration
et Président directeur général,

Max Konigsberg
Max Konigsberg

À l'heure actuelle,
Shirmax est reconnue
comme le chef de file de la
mode de vêtements
de maternité et de taille
forte sur les marchés
canadiens. Notre
nouvelle division de
magasins-entrepôts
a le vent dans les voiles
et nous assimilons avec
succès les rudiments des
licences internationales.



UNE EXPERTISE INTERNATIONALE EN PLEIN ESSOR

Par ailleurs, nos activités de licences internationales étendent leurs frontières géographiques faisant connaître davantage la marque Thyme Maternité outre-mer. Outre les détaillants sous licence actuels à Singapour et en Israël, nous avons conclu une autre entente avec un détaillant chevronné des Emirats arabes unis en l'an 2000. Cet exploitant sous licence situé à Dubaï a déjà ouvert une boutique Thyme Maternité dans cette ville et investira dans deux autres au Moyen-Orient en 2001. Un autre licencié ouvrira ses portes en Islande à l'automne 2001 avec comme objectif premier d'accroître ses activités dans d'autres pays scandinaves. D'ici la fin de 2001, notre présence à l'échelle internationale se traduira par 17 boutiques dans cinq pays. L'expertise acquise grâce à ces premières associations nous permet de relever le défi de pénétrer des marchés encore plus grands.

D'un autre côté, notre branche du commerce électronique en maternité n'a pas atteint des résultats satisfaisants, nous obligeant à cesser cette activité en février dernier.

Plusieurs facteurs ont conduit à cette décision. Tout d'abord, la viabilité d'un commerce électronique demeure douteuse, surtout s'il n'y a aucune présence physique à l'appui. Notre manque de boutiques en sol américain, marché cible de notre commerce électronique, nous a empêchés de tirer profit du pouvoir de la commercialisation croisée du web et des autres avantages que constitue le fait d'avoir une boutique «réelle» qui s'ajoute au commerce «virtuel».

Néanmoins, notre site shirmax.com, lancé récemment et son site associé repensé, thymematernity.com, continueront d'offrir une communication en ligne et un hyperlien promotionnel avec notre clientèle et avec tout autre partenaire.

Une technologie à la fine pointe contribue au rendement de notre personnel grâce à des systèmes de gestion qui améliorent sensiblement l'efficacité.

DE NOUVEAUX SYSTÈMES, UNE MEILLEURE PLANIFICATION ET UNE AMÉLIORATION DE NOS LIVRAISONS

Au milieu de l'an 2000, Shirmax a mis en place un nouveau système au point de vente de 2 millions \$ dans toutes ses boutiques du Canada. Ce système permet d'accélérer les transactions et profite donc directement aux clientes. Il nous fournit également des données plus précises sur les préférences et les habitudes d'achat de nos consommatrices, ce qui se traduit par un raffinement de nos produits.

En outre, un nouveau système intégré de planification de la marchandise et de gestion des stocks de 2 millions \$ est présentement installé et sera complètement fonctionnel d'ici la fin de l'an 2001. Ce système nous permettra d'avoir la bonne marchandise, dans le bon magasin en temps opportun et accroîtra nos ventes et notre rentabilité. L'élaboration et la mise en place de ces systèmes perfectionnés ont été coûteuses tant au point de vue de l'énergie fournie par notre personnel que des capitaux investis. Sans de tels frais, les résultats de l'an 2000 auraient été plus impressionnants. Toutefois, ces dépenses seront compensées par une meilleure planification, un accroissement de la productivité et les avantages que connaîtra Shirmax en 2001, par rapport à ses concurrents.

Domination du marché au Canada

Grâce à ses collections contemporaines et stylisées, notre division Thyme Maternité continue de dominer le marché canadien.

La croissance des ventes de cette division émanera de l'élargissement de notre gamme de produits en vue d'attirer une plus grande clientèle.

De même, nous explorerons la possibilité de déménager certaines boutiques Thyme Maternité ou d'en ouvrir de nouvelles dans les méga-centres où les frais de location et les frais généraux sont sensiblement moins élevés que dans les centres commerciaux.

Notre premier magasin-pilote situé dans un méga-centre est ouvert depuis plus d'un an et obtient d'excellents résultats. Trois autres ont ouvert leur porte ces dernières semaines. Si leur rendement est aussi encourageant que nous le prévoyons, notre division canadienne Thyme Maternité connaîtra une hausse de sa rentabilité d'ici la fin de 2001.

Dans une autre perspective, nous agrandissons notre division maternité en ouvrant des magasins-entrepôts sur les marchés secondaires à prix modiques afin d'y écouler la marchandise de fin de saison ou celle qui se vend moins bien. Nous sommes ainsi en mesure de réapprovisionner nos boutiques haut de gamme des centres commerciaux en nouvelle marchandise qui se vendra à prix courant, améliorant encore plus le rendement de cette division.

Le concept entrepôt a été rentable pour nous dans la division taille forte et nous envisageons qu'il le sera aussi pour la maternité.



Milam, un jour, un jour...
couvert d'œuvres d'art
les réfugiés...
magasin...
ouvert à son...
maternité...
celui de...
soutien du...

Les boutiques logeant dans des centres commerciaux satisfont un large éventail de besoins vestimentaires

En revitalisant nos boutiques taille forte situées dans des centres commerciaux, nous avons élargi nos gammes de produits afin de combler l'ensemble des besoins vestimentaires de la clientèle taille forte quels que soient son âge et son style de vie. À la fin de 2000, toutes nos boutiques taille forte avaient accru leur assortiment et proposaient différents vêtements provenant de nos trois bannières : Addition-Elle, A/E Sport & Co. et Lingerie par Addition-Elle.

Notre vigilance à créer les assortiments de marchandise appropriés à notre clientèle contemporaine et à la consommatrice de vêtements plus jeunes et plus décontractés a porté fruits. Nous parvenons mieux à rejoindre ces deux segments du marché.

Crée il y a un an, notre service d'assurance de la qualité et de création de patrons a grandement amélioré notre capacité de travailler avec les manufacturiers afin de produire en temps opportun les vêtements dernier cri de la meilleure qualité, taillés à la perfection pour la femme aux formes généreuses. Ce nouveau service a contribué à l'accroissement de la productivité et de la rentabilité dans cette division.

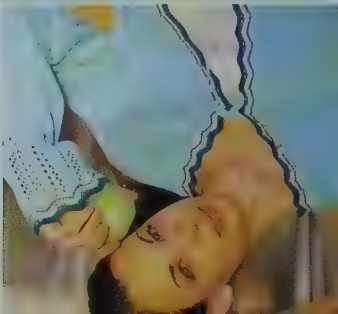
Les magasins-entrepôts courtisent un nouveau marché

Depuis son lancement en 1998, notre division Addition-Elle Entrepôt a constamment livré des résultats positifs, malgré les coûts substantiels de démarrage et de fonctionnement souvent associés à une croissance si rapide. Le rendement de cette nouvelle division est si prometteur que nous avons ouvert 12 autres magasins-entrepôts en 2000 et 3 autres de plus depuis la fin de l'exercice, ce qui porte le total de la chaîne à 22. En 2001, 12 nouveaux entrepôts devraient voir le jour, ce qui fera en tout 34 magasins dans cette division.

Misant sur un nouveau concept de distribution, les mega-centres, les magasins-entrepôts ont ouvert la voie sur un marché encore inexploité : celui des consommatrices soucieuses du prix. Les mega-centres qui abritent des détaillants populaires attirant une clientèle imposante, tels Wal-Mart et Costco, sont en plein essor aux États-Unis. Ils s'étendent maintenant à une vitesse incroyable dans tout le Canada.

Au cours des deux années qui viennent, notre division entrepôt jouera un rôle clé dans la croissance et la rentabilité de Shitmax. D'ici 2002, les 34 magasins que nous aurons ouverts généreront plus que le double des ventes actuelles de cette division. De même, le taux décroissant de nouveaux magasins comparé aux magasins existants raffermera notre résultat net.





RAPPORT AUX ACTIONNAIRES

Notre détermination de tous les instants à offrir à notre clientèle une expérience de magasinage exceptionnelle est à la base de tout ce que nous entreprenons. Nos résultats de 2000 confirment non seulement que nous avons misé dans le mille mais que nous avons dépassé les attentes et sommes bien positionnés pour poursuivre notre avancée.

Il y a sept ans, l'équipe Shirmax a évalué la place que nous occupions dans le marché et a élaboré une stratégie d'ensemble visant à combler les désirs changeants des consommatrices et les objectifs de rendement de nos actionnaires. De là s'est amorcé un processus de réinvention dans lequel nous avons tous assidûment et vaillamment pris part.

Dans l'interval, nous avons remanié et peaufriné la crème de nos concepts existants, et en avons développé d'autres – avec l'aide de nouveaux talents et de nouvelles technologies – afin de demeurer compétitifs dans cette ère de mondialisation du 21^e siècle. Nous avons repensé tous les aspects de notre commerce – de l'image que nous projetons jusqu'à nos méthodes de gestion : systèmes de point de vente, de planification de la marchandise, de contrôle de la qualité, d'inventaire et de distribution.

Cette vaste réingénierie nous a gagné la fidélité de notre clientèle traditionnelle et nous a ouvert de nouveaux marchés à l'échelle nationale et internationale.

Nous avons dû patienter et investir considérablement dans le personnel, les procédés, les biens immobiliers et la technologie. Néanmoins, avec le temps et une détermination inébranlable, les stratégies sensées et bien exécutées finissent par rapporter. C'est ce qui s'est produit en l'an 2000. Les ventes ont grimpé de 16 % en 2000 pour atteindre 166 millions \$ en regard de 143 millions \$ en 1999. Sur une base comparable de magasins, l'augmentation représente 6,8 %. Le bénéfice net a presque doublé se situant à 5,3 millions \$ alors qu'il était de 2,7 millions \$ en 1999. Le bénéfice par action se chiffre à 0,47 \$ en regard de 0,25 \$ l'année dernière.

Notre nouvelle division Addition-Elle Entrepôt connaît un tel succès que son rendement se comparera bientôt à celui de nos divisions Addition-Elle taille forte et Thyme Maternité, établies depuis beaucoup plus longtemps. Les trois sont d'ailleurs rentables en ce moment.

RENDEMENT ET VENTES ACCRUES AU SECOND SEMESTRE

Au premier semestre de l'année, les ventes ont plutôt stagné, la température fraîche et pluvieuse ayant duré bien au-delà de la période de fortes ventes et ayant peu incité les consommatrices à se procurer de nouveaux vêtements printemps-été. En outre, les effets des stratégies sur lesquelles nous avions si ardemment travaillé ces dernières années ne s'étaient pas encore fait sentir. Au second semestre, les retombées ont commencé à se matérialiser. Les conditions climatiques se sont elles aussi améliorées, et les ventes se sont raffermies à un point tel qu'elles ont dépassé nos prévisions.

Grâce à ces efforts de repositionnement et à un bilan sous-jacent solide, nous comptons capitaliser sur cette croissance en 2001. De plus, nos divisions taille forte, maternité et entrepôt contribuent maintenant considérablement à notre rentabilité générale.

FAITS SAILLANTS TRIMESTRIELS

En milliers de dollars, sauf les données par action

Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre	Exercice
-------------------	--------------------	---------------------	---------------------	----------

EXERCICE TERMINÉ LE 27 JANVIER 2001

Chiffre d'affaires	33 963	40 518	44 443	47 043	165 967
Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement	1 122	3 522	3 209	6 387	14 240
Bénéfice (perte) avant les impôts sur le revenu	(84)	2 210	1 909	5 007	9 042
Bénéfice net (perte nette)	(50)	1 326	1 145	2 847	5 268
Bénéfice par action	(0,01)	0,12	0,11	0,25	0,47

EXERCICE TERMINÉ LE 29 JANVIER 2000

Chiffre d'affaires	29 701	37 320	36 047	39 574	142 642
Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement	770	3 377	2 013	2 820	8 980
Bénéfice (perte) avant les impôts sur le revenu	(368)	2 191	741	1 507	4 071
Bénéfice net (perte nette)	(190)	1 317	465	1 148	2 740
Bénéfice par action	(0,02)	0,12	0,04	0,11	0,25

EXERCICE TERMINÉ LE 30 JANVIER 1999

Chiffre d'affaires	30 780	34 915	34 672	36 531	136 899
Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement	2 882	3 854	1 658	1 687	10 081
Bénéfice avant les impôts sur le revenu	2 028	2 934	695	375	6 032
Bénéfice net	1 309	1 838	531	150	3 828
Bénéfice par action	0,12	0,17	0,04	0,02	0,35

EXERCICE TERMINÉ LE 31 JANVIER 1998

Chiffre d'affaires	24 015	30 544	30 696	34 320	119 575
Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement	1 832	2 950	2 421	4 349	11 552
Bénéfice avant les impôts sur le revenu	1 106	2 206	1 644	3 313	8 269
Bénéfice net	811	1 427	1 079	2 118	5 435
Bénéfice par action	0,07	0,13	0,10	0,20	0,50

EXERCICE TERMINÉ LE 25 JANVIER 1997

Chiffre d'affaires	21 032	25 647	26 199	27 040	99 918
Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement	1 260	2 827	2 152	3 371	9 610
Bénéfice avant les impôts sur le revenu	1 229	2 209	1 382	2 750	7 570
Bénéfice net	768	1 336	901	2 443	5 448
Bénéfice par action	0,07	0,12	0,09	0,22	0,50



FAITS SAILLANTS CONSOLIDÉS

Exercice terminé le
29 janv. 2001
30 janv. 2000
31 janv. 1998
25 janv. 1997

En milliers de dollars, sauf les données par action

Nombre de semaines	Etat des résultats			
	27 janv. 2001	30 janv. 2000	31 janv. 1998	25 janv. 1997
52	165 967	142 642	136 899	119 575
	Chiffre d'affaires			
	14 240	8 980	10 081	11 552
	Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement			
	9 042	4 071	6 032	8 269
	Bénéfice avant les impôts sur le revenu			
	5 268	2 740	3 828	5 435
	Bénéfice net			
	0,47	0,25	0,35	0,50
	Bénéfice par action			
	0,44	0,23	0,33	0,47
	Rendement des capitaux propres			
	13,7 %	8,1 %	12,5 %	21,0 %
	*exclusion faite du gain réalisé à la vente de Cigi			
	10 455	7 039	7 411	8 429
	Flux de trésorerie liés à l'exploitation			
	0,93	0,63	0,67	0,77
	Par action			
	6 835	5 531	10 553	7 253
	Dépenses en immobilisations			
	4 797	4 369	3 711	3 140
	Amortissement			
	17 046	10 322	8 528	9 590
	Espèces et quasi-espèces			
	1,52	0,93	0,77	0,87
	Par action			
	26 014	19 593	16 867	16 206
	Fonds de roulement			
	2,7:1	2,7:1	2,6:1	2,8:1
	Ratio			
	71 071	58 643	53 829	45 340
	Actif total			
	10 467	9 967	9 359	6 000
	Ratio d'endettement			
	0,26	0,30	0,29	0,21
	Capitaux propres			
	41 736	35 245	32 468	28 588
	Nombre moyen pondéré			
	11 156	11 091	11 040	10 958
	d'actions en circulation			
	3,74	3,18	2,94	2,61
	Valeur comptable par action			

NOMBRE DE MAGASINS

Taille forte	2000	1999	1998	1997	1996
Combo/Triples	54	53	45	44	31
Bannière unique	19	27	36	36	51
Magasins-entrepôts	19	7	3	-	-
Total partiel	92	87	84	80	82
Maternité	61	59	56	55	56
TOTAL	153	146	140	135	138

Addition-Elle

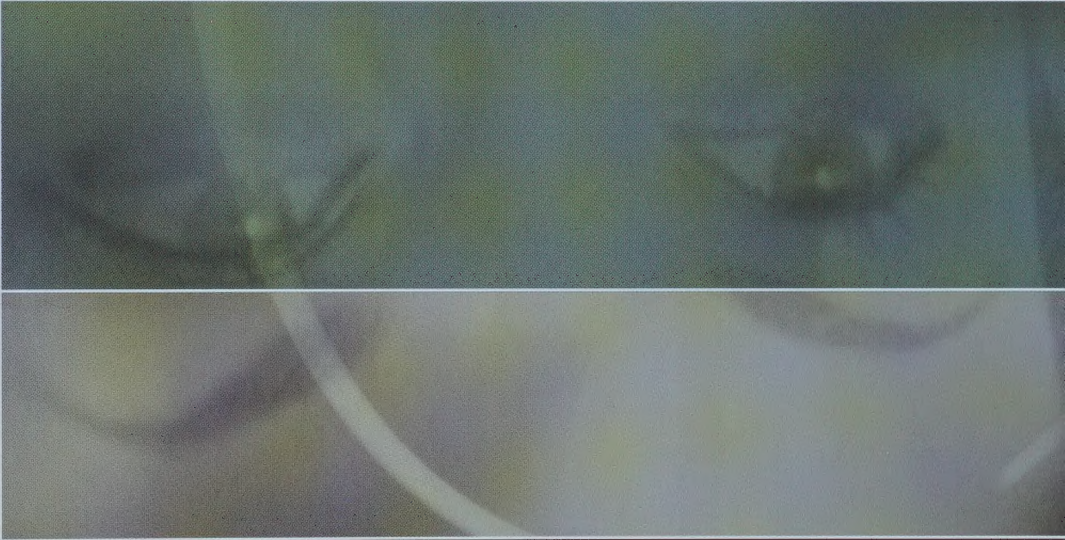
A&E CO.

Lingerie
by pour
Addition-Elle



thymie maternité

Modes Shirmax Ltée est le plus important détaillant de vêtements pour dames de taille forte et de vêtements de maternité au Canada. Shirmax exploite présentement 160 boutiques qui occupent 550 000 pieds carrés d'espaces commerciaux à l'échelle du pays. Elle compte 65 boutiques de maternité qui portent l'étendard Thyme Maternité, 73 boutiques de taille forte exploitées sous les bannières Addition-Elle, A/E Sport & Co. et lingerie par Addition-Elle. La société exporte également sous licence son concept Thyme Maternité à l'étranger. Modes Shirmax est une société cotée à la Bourse de Toronto (SHX) qui emploie plus de 2 300 travailleurs.



Addition-Elle

A/E Sport & Co.

Lingerie par Addition-Elle

Addition-Elle Entrepôt

Thyme Maternité

Thyme Maternité Internationale

MODES SHIRMAX LTÉE

Au 27 janvier 2001

	Taille forte	Taille forte entrepôts	Maternité	Total
Colombie-Britannique	8	-	5	13
Alberta	9	1	7	17
Saskatchewan	2	-	2	4
Manitoba	3	1	2	6
Ontario	25	11	26	62
Québec	22	5	17	44
Maritimes	4	1	2	7
Total	73	19	61	153

ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

L'assemblée annuelle des actionnaires de Modes Shirmax Ltée sera tenue au Salon Été de l'hôtel Omni Montréal 1050, rue Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec) le mardi 12 juin 2001 à 10 h.

NOS ATTENTES SURPASSÉES



RAPPORT ANNUEL 2000

SHIRMAX